

Profiel nr.

110267

**Winstgevende D2C e-commerce shop in dierbenodigdheden – Duitse markt |
ca. €600.000 omzet | ca. €180.000–€200.000 winst****Gevestigd in**

Nederland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Detailhandel Non-Food

Soort bedrijf

Webwinkel

Rechtsvorm:

Eenmanszaak

Transactievorm

Activa / passiva transactie

Levensfase onderneming

Groeierend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 500.000 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het bedrijf is opgericht met als doel de Duitse markt via een eigen webshop te bedienen met hoogwaardige en innovatieve producten op het gebied van dierbenodigdheden. Vanaf het begin lag de focus op een Direct-to-Consumer-model (D2C) met directe aansluiting op de fabrikant, duidelijke processen en performance-gedreven online marketing.

Al in het eerste volledige boekjaar werd een jaaromzet van circa €600.000 gerealiseerd, met een operationele

winst (adjusted net profit) van circa €180.000–€200.000. Sindsdien is het bedrijf doorlopend winstgevend en laat het stabiele marges en gecontroleerde advertentiekosten zien.

De verkoop vindt niet plaats om economische redenen, maar omdat de eigenaar zich in de toekomst wil richten op nieuwe ondernemende projecten.

De hoofdactiviteit van het bedrijf is de online verkoop van dierbenodigdheden via de eigen webshop.

Doorlopende taken:

Dagelijks (ca. 1–2 uur):

- Monitoren en optimaliseren van de Google Ads-campagnes
- Afhandelen van klantvragen
- Controleren van de orderverwerking

Wekelijks (ca. 2–3 uur):

- Analyse van omzet, advertentiekosten en marges
- Optimaliseren van aanbiedingen en campagnes
- Communicatie met de fabrikant

Maandelijks:

- Performance-rapportage
- Omzet- en winstanalyse
- Planning van opschalingsmaatregelen

De totale tijdsbesteding ligt momenteel op circa 6–10 uur per week.

De processen zijn gestructureerd en gedocumenteerd; het bedrijf is niet sterk afhankelijk van de eigenaar.

Ondscheidend vermogen

- Winstgevende D2C e-commerce shop in de Duitse markt
- Jaaromzet ca. €600.000 met €180.000–€200.000 winst
- Directe relatie met de fabrikant (geen tussenhandelaren)

- Sterke domeinnaam en duidelijke marktpositionering
- Schaalbare performance marketing (Google Ads)
- Lage operationele complexiteit
- Overzichtelijke tijdsbesteding
- Duidelijke overdrachts- en documentatiestructuur

Overig

Het bedrijf biedt aanzienlijke groeipotentie, onder andere door:

- Opschaling van de bestaande Google Ads-campagnes
- Uitbouw van SEO, e-mailmarketing en retargeting
- Uitbreiding van het productportfolio
- Betreden van andere EU-markten (bijv. AT, CH)
- Inzet van aanvullende verkoopkanalen

Gezocht wordt een ondernemer, investeerder of strategische koper die een winstgevend en reeds goed functionerend businessmodel wil overnemen en verder wil uitbouwen.

De huidige eigenaar biedt een gestructureerde overdracht, inclusief 2–3 maanden ondersteuning, om een soepele overgang te garanderen.